

Pétrole iranien : La coalition du négoce face à l'embargo



Travail de Bachelor réalisé en vue de l'obtention du Bachelor HES

par :

Anthony-Chris MOUCHARD

Conseiller au travail de Bachelor :

Emmanuel FRAGNIERE, professeur HES

Genève, 17 août 2012

Haute École de Gestion de Genève (HEG-GE)

Filière Economie d'entreprise

Déclaration

Ce travail de Bachelor est réalisé dans le cadre de l'examen final de la Haute école de gestion de Genève, en vue de l'obtention du Bachelor HES en économie d'entreprise. L'étudiant accepte, le cas échéant, la clause de confidentialité. L'utilisation des conclusions et recommandations formulées dans le travail de Bachelor, sans préjuger de leur valeur, n'engage ni la responsabilité de l'auteur, ni celle du conseiller au travail de Bachelor, du juré et de la HEG.

« J'atteste avoir réalisé seule le présent travail, sans avoir utilisé des sources autres que celles citées dans la bibliographie. »

Fait à Carouge, le 17 août 2012

Anthony-Chris Mouchard

Remerciements

Je tiens à remercier mon professeur et conseiller du Travail de Bachelor, Monsieur Emmanuel Fragnière, qui m'a fait découvrir l'ethnométhodologie et qui a su me guider notamment pour les recherches sur le terrain.

Les interviewés qui ont été d'une grande aide et à qui je dois les explications qui figurent dans mon travail.

Mes amis de la HEG avec qui j'ai collaboré et partagé des plusieurs travaux durant les 4 dernières années.

Tous les professeurs qui m'ont donné la chance d'apprendre un peu plus sur de nombreux thèmes.

Sommaire

Le pétrole a marqué notre histoire et sa consommation a considérablement évoluée. Son industrialisation à grande échelle avait besoin d'un cadre légal, qui a été défini par des législations et des accords internationaux.

Mais sur un marché si large et instable, il n'est pas facile de maintenir ces activités, même quand on possède des ressources très importantes. C'est le cas de l'Iran.

Les échanges mondiaux sont perturbés et des menaces pèsent sur l'approvisionnement en brut. En amont, les traders doivent faire face à une forte volatilité, un niveau de prix du baril élevé et à un assèchement des liquidités.

L'embargo et les décisions de sanctions prises à l'égard du gouvernement iranien, rendent l'environnement très instable et créent des situations parfois complexes pour les traders. Heureusement, des métiers agissant directement sur le déroulement des transactions et qui font partie du cœur des opérations, sont là pour maintenir les échanges.

La culture du risque et les techniques de contournement des sanctions de la communauté européenne résistent plutôt bien à la situation. Le rôle des banques, des assureurs et des affréteurs est toutefois mis à rude épreuve durant les étapes difficiles du transport.

Sur la base des informations récoltées sur le terrain et provenant de la recherche documentaire, on peut comprendre par quels moyens les traders arrivent encore à exercer leur métier et quels sont les facteurs déterminants pour négociation de contrats.

Trois axes majeurs qui rendraient possibles la poursuite des affaires avec l'Iran sont mis en valeur. A savoir, le négoce depuis la Suisse, l'évaluation des risques et le choix des experts.

La collaboration entre traders et courtiers ne cessera de surprendre, par la qualité des services et des informations échangés. Anticiper l'avenir, en étant sensible aux changements macroéconomiques et en soignant ses relations, voilà à quoi les acteurs du négoce de matières premières doivent faire face.

Table des matières

Déclaration.....	i
Remerciements	ii
Sommaire.....	iii
Table des matières.....	iv
Liste des Tableaux	vi
Liste des Figures.....	vi
1. Introduction	1
1.1 Le pétrole	1
1.1.1 <i>L'origine</i>	1
1.1.2 <i>Les produits raffinés</i>	3
1.2 Le marché international.....	6
1.2.1 <i>Auparavant et maintenant</i>	6
1.2.2 <i>Les conventions internationales et standards</i>	7
1.2.3 <i>Hague-Visby Rules</i>	8
1.2.4 <i>Incoterms</i>	9
1.2.5 <i>UCP 600</i>	11
2. Iran	13
2.1 Le type de crude oil	15
2.2 Les réserves	16
2.3 La production et les exportations	17
2.4 L'offre et la demande	18
2.4.1 <i>L'OPEP</i>	22
2.4.2 <i>Transport maritime</i>	23
2.4.3 <i>Les « trades flows »</i>	26
2.5 Embargo.....	28
2.5.1 <i>Analyse des sanctions de la communauté internationale sur l'Iran</i>	28
2.5.2 <i>Les assurances</i>	29
2.5.3 <i>Les paiements</i>	30
2.5.4 <i>Production locale et cours du pétrole</i>	31
2.5.5 <i>Différentiel géographique</i>	33
3. Les interviews	35
3.1 Synthèse des interviews	36
3.1.1 <i>La relation d'affaires</i>	36
3.1.2 <i>Les critères de choix</i>	37
3.1.3 <i>Des opportunités rares</i>	37
3.1.4 <i>Les services recherchés</i>	38
3.1.5 <i>Bâle III fait souffrir</i>	38
4. Thèse développée.....	40
4.1 Négocier depuis la Suisse.....	40
4.2 Evaluer les risques en Iran.....	42
4.3 Choisir des experts.....	44

4.3.1	<i>Le rôle d'intermédiaire</i>	44
5.	Conclusion	46
5.1	La continuité des affaires	46
5.2	La valeur ajoutée	46
5.3	Le code de bonne conduite	47
6.	Bibliographie	49
	Annexe 1 Questionnaire	49

Liste des Tableaux

Tableau 1	Ratification des conventions par l'Iran.....	9
Tableau 2	Changement de pouvoir chez les compagnies pétrolières.....	23
Tableau 3	Evolution des prix du baril de pétrole iranien.....	32
Tableau 4	Classement des pays par prix/litre	33
Tableau 5	Genève et le négoce en quelques chiffres	41

Liste des Figures

Figure 1	Processus de distillation de pétrole	5
Figure 2	Prise en charge des coûts du transport selon les Incoterms.....	10
Figure 3	Cartographie du réseau de transport en Iran	14
Figure 4	Cartographie des réserves de pétrole et des pipelines en Iran	15
Figure 5	Qualités de pétrole brut	16
Figure 6	Réserves de pétrole	17
Figure 7	Exportations du pétrole iranien.....	18
Figure 8	Chargement par compartiments des pétroliers	24
Figure 9	Carnet de commande des bateaux	25
Figure 10	Perte de valeur des bateaux.....	25
Figure 11	Localisation GPS des bateaux	27
Figure 12	Carte de l'Europe.....	42
Figure 13	Evaluation des risques en Iran	43
Figure 14	Relations entre les participants	45

1. Introduction

1.1 Le pétrole

1.1.1 L'origine

Il s'avère que plusieurs matières premières rentrent dans le processus de création énergétique, grâce à leurs propriétés calorifiques appropriées à une telle production. Ici, c'est le pétrole qui nous intéresse et qui a la particularité contrairement aux autres commodités, d'être le seul à pouvoir influencer le niveau des prix de ces autres et du fret international.

Le pétrole ou crude oil¹, est une matière qui vient de la terre. Il provient naturellement de la décomposition des plantes et animaux vivant il y a plusieurs millions d'années. Sa formation était généralement possible dans des poches ensevelis sous la pression d'immenses couches de terres et de roches. Dans certains cas, cela a permis la création de charbon selon le type de plantes, la vitesse qu'elles pourrissaient et s'il y avait une présence d'eau dans ces réservoirs souterrains.

La plupart des lieux où l'on trouve de nos jours du pétrole, dépendent des régions qui étaient autrefois recouvertes par les fonds marins. C'est une matière qui varie en couleur, du clair au plus foncé et en viscosité, du liquide à un état solide. Une fois récolté, le pétrole est rempli dans des barils, dont le volume est connu et mesurable dans le monde entier.

Le pétrole est le point de départ de nombreuses substances parce qu'il contient des hydrocarbures. Ce sont des molécules qui se composent d'hydrogène et de carbone. C'est pourquoi, le pétrole est une si grande source d'énergie. Il est possible de profiter de cette énergie fossile pour obtenir de la chaleur ou fabriquer des produits dérivés².

¹ **Crude oil** : Pétrole à l'état brut, non-raffiné. Aussi appelé "Unprocessed oil"

² Source : Craig Freudenrich, Ph.D. <http://science.howstuffworks.com/environmental/energy/oil-refining1.htm> (consulté le 26.03.2012)

S'il est aussi important de nos jours, c'est parce que toute l'industrie s'est basée sur son utilisation et nous en sommes devenu excessivement dépendants. Ses caractéristiques permettent entre autres de le manipuler facilement :

- Il fournit beaucoup d'énergie et occupe peu d'espace
- La température ambiante qui le rend à l'état liquide simplifie le transport
- Il se transforme aisément par la chaleur en différentes catégories de matières utilisables

Dans quelques procédés de génération énergétique, il est possible de substituer l'utilisation de pétrole par la géothermie, les panneaux solaires, les éoliennes, les hydroliennes et d'autres encore.

Cependant, ces techniques qui apportent certes de l'énergie, n'offrent aucune solution de remplacement dans les processus de fabrication de nos vêtements ou de nos ordinateurs, dans les 15% qui constitue nos appartements, dans les 30% qui équipent de nos voitures et motos, et dans les 30 à 50% qui créent nos espaces de travail dans le monde entier. Presque tout est à base de pétrole.

« En terme de préhistoire, on parle de l'âge de pierre, de l'âge du fer, de l'âge du bronze. En survolant toute l'histoire de l'humanité, ne devrait-on pas parler de l'âge du bois, du charbon, du pétrole ou de l'atome ? »³

³ L'écologie à la croisée des chemins, citation de Roger Molinier
http://www.iladit.com/auteur/roger_molinier.html

1.1.2 Les produits raffinés

Après son extraction du sol, le pétrole brut est envoyé par pipeline, bateau, ou barge à destination des raffineries pour qu'il y soit traité. À ce stade, le pétrole n'est qu'une substance contenant une centaine d'hydrocarbures mélangés.

Les différentes longueurs de chaînes d'hydrocarbures qui rentrent dans sa composition, ont progressivement un point d'ébullition de plus en plus élevé. La distillation fractionnée est le procédé qui consiste à séparer ces chaînes. Elle fait partie du processus appelé raffinage⁴, durant lequel les hydrocarbures de différents types se séparent en groupes homogènes, ce qui permet d'obtenir des produits plus purs. À la fin de ce processus, tous les produits possèdent des propriétés qui les rendent consommables.

Pour comprendre l'importance du raffinage dans notre société et la richesse contenue dans le pétrole brut, voici une liste des produits obtenus grâce à sa transformation chimique et industrielle⁵ :

Le gaz ; il est utilisé pour le chauffage, la cuisine et fabriquer des plastiques. Il contient entre 1 et 4 atomes de carbone. Il prend souvent les noms de méthane, éthane, propane et butane. La température d'ébullition est atteinte à 40 degrés Celsius. Par ailleurs, une fois mis sous pression on le retrouve à l'état liquide ce qui en fait un LPG⁶.

Le naphta ; il sert de base à la composition des essences et au procédé appelé vapocraquage, qui sert à la production de solvants, résines, médicaments, cosmétiques, engrais, etc. Il contient entre 5 et 9 atomes de carbone. L'intervalle d'ébullition s'étend de 60 à 100 degrés Celsius suivant sa légèreté.

L'essence ; c'est un carburant à moteur sous forme liquide utilisé dans l'automobile et principalement aux Etats-Unis, puisqu'ils en consomment plus que l'Amérique du sud, l'Europe, l'Afrique et l'Asie combinés. Il contient entre 5 et

⁴ **Raffinage** : Ensemble des traitements opérés sur un corps brut de manière à obtenir des produits finis

⁵ Source : Craig Freudenrich, Ph.D. <http://science.howstuffworks.com/environmental/energy/oil-refining2.htm> (consulté le 27.03.2012)

⁶ **LPG** : Liquified petroleum gas

12 atomes de carbon. L'intervalle d'ébullition s'étend de 40 à 205 degrés Celsius.

Le kérosène ; c'est également un carburant liquide mais destiné aux moteurs dans l'aviation, aux machines agricoles et à la fabrication d'additifs. Il contient entre 10 et 18 atomes de carbon et des aromatiques. L'intervalle d'ébullition s'étend de 175 à 325 degrés Celsius.

Le gazole ; plus couramment connu sous le nom de mazout léger ou diesel, c'est un combustible utilisé dans les chaudières domestiques et industrielles. Il est aussi consommé comme carburant liquide dans l'automobile, particulièrement en Europe. Il contient au minimum 12 atomes de carbon. L'intervalle d'ébullition s'étend de 250 à 350 degrés Celsius.

L'huile lubrifiante ; il sert à lubrifier les moteurs et à créer toutes sortes de graisses. Il contient une longue chaîne d'atomes de carbon, entre 20 et 50 et des aromatiques. L'intervalle d'ébullition s'étend de 300 à 370 degrés Celsius.

Le mazout ; il est utilisé par les industries pour la génération de chaleur ou de puissance. Il contient une très longue chaîne d'atomes de carbon, entre 20 et 70 et des aromatiques. L'intervalle d'ébullition s'étend de 370 à 600 degrés Celsius.

Les résidus ; ils sont tous à l'état solide mais servent à obtenir de l'asphalte, du goudron, des cires ainsi que des composants de départ pour la fabrication d'autres produits. Ils contiennent de multiples longueurs de chaîne d'atomes de carbon qui varient entre 70 et plus. L'intervalle d'ébullition s'élève à plus de 600 degrés Celsius.

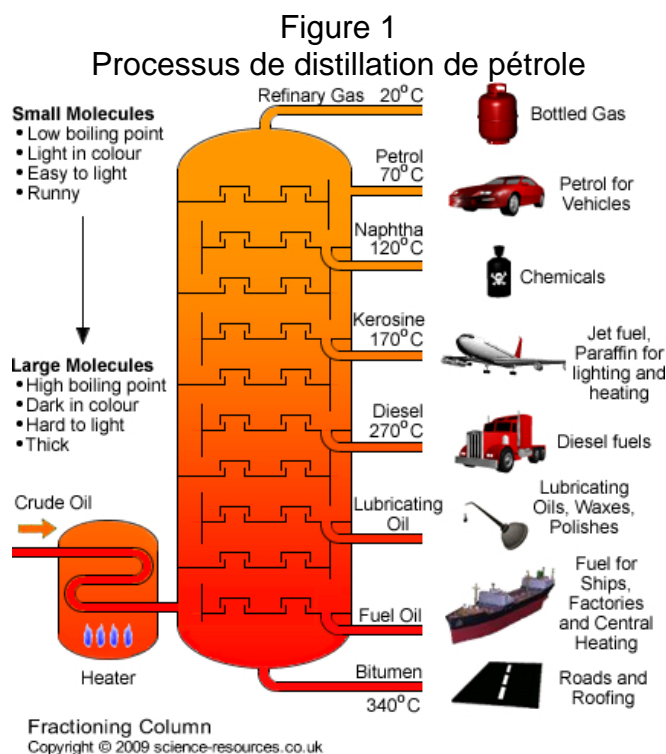
Près de 40% du brut envoyé en raffinerie sert à produire de l'essence. D'autant plus que les raffineries n'hésitent pas à venir modifier les processus de distillation du brut par une intervention chimique, afin d'augmenter le rendement de chaque baril⁷ de pétrole⁸. Les raffineries bénéficient d'une certaine flexibilité

⁷ **Baril** : 1 baril contient 159 litres ou 42 gallons américain, c'est la mesure standard pour le pétrole brut

⁸ Source : Craig Freudenrich, Ph.D.

<http://science.howstuffworks.com/environmental/energy/oil-refining4.htm>

dans la production, qui permet de changer à tous moments la température de distillation afin d'augmenter ou de baisser l'out-put d'un produit, pour pouvoir répondre efficacement à la demande.



Source : http://www.science-resources.co.uk/KS3/Chemistry/Chemical_Reactions/Hydrocarbons/Distillation.htm

L'existence des raffineries et la consommation de pétrole est donc nécessaire pour répondre à la demande mondiale. Le besoin est même si grand, que les raffineries opèrent 24 heures sur 24 et 365 jours par années. Ce genre de complexe industriel représente un coût de construction de plusieurs milliards de dollars et des millions supplémentaires pour la maintenance. Une seule raffinerie peut occuper plus de surface qu'une centaine de terrain de foot. Elle requière un grand nombre d'employés pour la faire fonctionner et ces derniers utilisent souvent des vélos pour se rendre d'une place à une autre au sein de l'infrastructure⁹.

Les produits sont ensuite stockés sur le site jusqu'à ce qu'ils puissent être livrés à plusieurs marchés comme ceux des stations de gaz, des aéroports ou des

(consulté le 26.03.2012)

⁹ Source : http://www.eia.gov/energyexplained/index.cfm?page=oil_refining (consulté le 27.03.2012)

usines industrielles. En plus des produits raffinés, les raffineries doivent traiter les déchets émanant du processus de transformation pour minimiser l'impact écologique¹⁰.

1.2 Le marché international

1.2.1 Auparavant et maintenant

Au 19e siècle, la seule raison d'exister des raffineries était la production de kérosène. Puisqu'il n'y avait pas de marché pour les produits raffinés plus légers y compris pour l'essence, qui étaient considérés comme des déchets et déversés directement dans la rivière la plus proche. L'invention de l'automobile a déplacé la demande vers de l'essence et du diesel, qui demeurent aujourd'hui les principaux produits raffinés.

L'évolution du marché pétrolier et les innovations ont forcé la législation des états à contraindre les raffineries de répondre à des exigences très strictes en matière de pollution de l'air et des eaux. C'est pourquoi, les compagnies pétrolières faisant le constat qu'il était devenu si difficile et si cher d'obtenir un permis de construire pour une raffinerie moderne, qu'il n'y a eu plus aucune nouvelle construction¹¹.

Par exemple, en 1982 (les plus récentes données récoltées) les Etats-Unis opéraient 301 raffineries avec une capacité combinée de 17.9 million de barils de pétrole brut par jour. En 2010, il n'y avait plus que 149 raffineries opérationnelles avec une capacité de 17,6 million de barils par jour¹². Cette comparaison temporelle permet de se rendre compte que la moitié des raffineries ont sûrement disparues pour des raisons légales et économiques. Toutefois, celles qui sont restés en activité ont vu leur capacité s'accroître jusqu'à compenser presque complètement la capacité de production de 1982.

¹⁰ Source : Craig Freudenrich, Ph.D.
<http://science.howstuffworks.com/environmental/energy/oil-refining3.htm> (consulté le 27.03.2012)

¹¹ Source : <http://www.ftc.gov/bcp/workshops/energymarkets/background/hazle.pdf> (consulté le 28.03.2012)

¹² Source : "2011 The U.S. Petroleum Industry: Statistics & Definitions" (consulté le 28.03.2012)

Entre 2009 et 2010, le marché pétrolier a été touché par un assèchement des revenus et une chute de la rentabilité à cause de la baisse de la demande et des réserves importantes de l'offre précédant la récession économique. Les compagnies pétrolières ont alors commencé à fermer ou vendre leurs raffineries pour faire face au ralentissement du marché mondial¹³.

1.2.2 Les conventions internationales et standards

A travers plusieurs siècles, l'homme a cherché à multiplier les modes de transport pour déplacer ses marchandises. Aujourd'hui, le transport maritime domine complètement les échanges internationaux de matières premières. Ce sont des centaines de milliers de navires qui parcourent les océans du globe pour livrer des marchandises là où on recense un déficit par rapport à la demande locale.

Plus lent que l'avion et moins mobiles que les camions, les bateaux de marchandises offrent l'avantage de déplacer des quantités infiniment plus grandes tout en étant nettement moins onéreux.

Le trafic en mer n'a donc jamais cessé de s'intensifier et l'insuffisance des lois régissant ce type de transport ont conduit toutes les parties concernées, à reconnaître et accepter de manière totalement volontaire, des conventions internationales afin d'apporter plus de clarté et de précision dans les contrats que sur la base des simples textes de lois.

Les conventions s'organisent parfois sous forme d'articles comme dans la loi, parfois sous forme de table de signification des termes qui sont usuellement utilisés dans les contrats. Faire référence à ces conventions dans les contrats est devenu quasiment obligatoire pour continuer à traiter avec ses fournisseurs ou clients. Elles permettent d'établir la confiance dans un échange de marchandises ou toute autre relation contractuelle et apportent en outre, de meilleures possibilités de se protéger devant des tribunaux en cas de litiges.

¹³ Source : http://en.wikipedia.org/wiki/Oil_refinery (consulté le 28.03.2012)

1.2.3 Hague-Visby Rules

Les Hague Rules sont le résultat d'une convention internationale, signée par plusieurs nations le 25 août 1924, pour l'unification de certaines règles de loi traitant des Bills of Lading¹⁴. En 1968, elles faisaient l'objet d'un amendement par le protocole de Bruxelles et à cette occasion, elles ont été renommées les Hague-Visby Rules.

Les Hague Rules partaient d'abord d'un compromis entre les intérêts des transporteurs et des expéditeurs afin de pouvoir faire appel à une meilleure justice. Puis, les Hague-Visby Rules sont devenu des règles équitables, uniformes et commercialement acceptables. Une interprétation commune était véritablement nécessaire pour atteindre leur but d'une harmonisation du droit international sur le transport de marchandises.

Par la suite, elles ont été introduites dans la loi anglaise par le Carriage of Goods by Sea Act de 1971. Le Carriage of Goods by Sea Act ou l'abréviation COGSA, est un acte qui gouverne les droits et responsabilités entre les transporteurs et les shipowners.

Le droit maritime et le droit sur le transport de marchandises par la mer doivent être internationaux et uniformes, parce que les marchandises et les bateaux voyage d'une juridiction à une autre. Les commerçants, les expéditeurs, les destinataires, les transporteurs et les assureurs ne peuvent avoir une confiance totale dans un contrat que s'ils sont certains du droit applicable et comment il sera interprété, peu importe dans quelle juridiction l'appel en justice est fait ou la défense est entendue. Pour cette raison, tous les tribunaux et les juridictions maritimes à travers le monde devraient étudier et être familier avec et, lorsque l'occasion se présente, s'appuyer sur les décisions des autres juridictions à l'égard de conventions internationales telles que les Hague et Hague-Visby Rules.

¹⁴ **Bills of Lading** : C'est un document ayant plusieurs fonctions : Titre de propriété, contrat de transport et évidence de la marchandise.

Voir Pierre Lureau, Le Cas de force majeure et la loi du 2 avril 1936, Droit Maritime Français, 1949, pages 179 à 182 :

“Or, il a toujours été admis qu'en cas de conflit entre une convention internationale et une loi interne, c'est la première qui est la plus forte. Ce principe, resté longtemps théorique, a pris un caractère formel et constitutionnel depuis la Constitution du 27 octobre 1946. L'article 28 pose en effet le principe de la supériorité du traité sur la loi interne”.

Occasionnellement, les Hague-Visby Rules et la loi nationale doivent être considérés ensemble dans la résolution d'un problème¹⁵.

Voici un tableau reprenant les conventions internationales dont l'Iran est devenu membre par ratification :

Tableau 1
Ratification des conventions par l'Iran

x ratifié / - pas ratifié

COUNTRY	1 HAGUE RULES	2 HAGUE VISBY RULES	3 HAMBURG RULES	4 SHIP'S LIMIT. CONV.	5 SHIP'S LIMIT. CONV.	6 WARSAW CONV.	7 AMENDED WARSAW CONV.	8 CMR	9 COTIF
	(1924)	(1968)	(1978)	(1957)	(1976)	(1929)	(1955)	(1956)	(1980)
IRAN	x	-	-	x	-	x	x	-	x

Source : <http://www.informare.it/dbase/convuk.htm>

Il était nécessaire pour l'Iran de faire partie d'au moins quelques conventions internationales pour permettre à ses activités d'exportation de pétrole brut de se poursuivre et de créer sa richesse.

1.2.4 Incoterms

Les Incoterms ou International Commercial Terms ne sont pas comparables à une loi ou une convention internationale, mais à des règles devenus les standards incontournables pour la vente et le transport de marchandises. Depuis leur création en 1936, elles ont pour but d'apporter des définitions et des interprétations de nature commerciale. La Chambre de Commerce

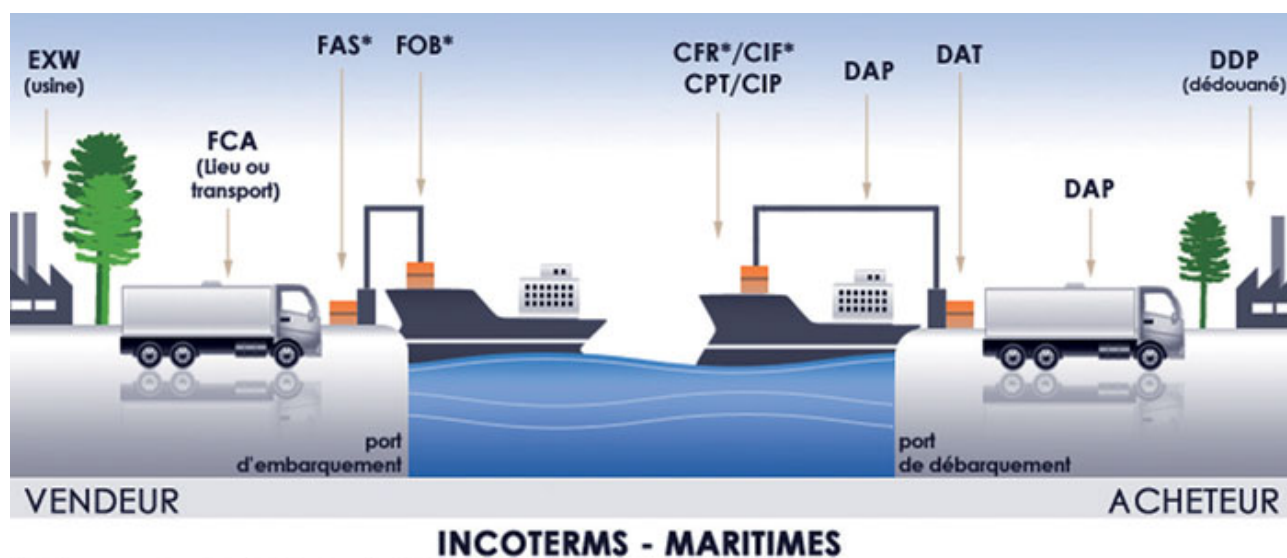
¹⁵ Source : <http://www.mcgill.ca/files/maritimelaw/rulesinterpretation.pdf> (consulté le 10 mars 2012)

Internationale a publié une dernière version appelé Incoterms 2010, qui a pris effet à partir du 1^{er} janvier 2011.

Les Incoterms traitent des relations entre le vendeur et l'acheteur d'une marchandise, liés par un contrat de vente. Elles sont valables que si elles ont fait l'objet d'une entente et qu'elles sont partie intégrante du contrat. Les tiers comme les transporteurs ne sont pas concernés. Lorsqu'un contrat fait référence à l'un des Incoterms, il définit de manière simple les responsabilités de chacune des parties.

Voici une illustration des différents Incoterms avec leur point de livraison :

Figure 2
Prise en charge des coûts du transport selon les Incoterms



*Uniquement si le point de départ et d'arrivée sont des ports

Source : <http://www.conex.net/fr/outils-a-documents/incoterms/60-illustrations-incoterms.html>

©conex

Les Incoterms clarifient l'obligation de livraison, le transfert des risques et le partage des coûts de transport pour le vendeur et l'acheteur, mais elles ne déterminent ni le transfert de propriété, ni les termes de paiement. Elles ne protègent pas des risques ou des pertes ayant lieu avant ou après la livraison.

Il existe exactement 11 Incoterms, dont 4 qui sont uniquement prévus pour le transport en mer. Les termes les plus utilisés sont FOB¹⁶ et CIF¹⁷. Le premier

¹⁶ **FOB** : Free On Board

terme fait passer les risques du vendeur à l'acheteur, une fois que la cargaison est livrée à bord du bateau. L'acheteur a cependant l'obligation de trouver un bateau qui soit prêt au chargement à la date et au port déterminé par le contrat. Le second terme fait passer les risques à l'acheteur au même endroit qu'avec le terme FOB, mais il revient à la charge du vendeur de payer les coûts, le transport et l'assurance jusqu'au port de destination. Lors d'une transaction basique, les traders négocient majoritairement des contrats d'achat avec le terme FOB et choisissent de revendre la cargaison sous le terme CIF, en assumant les coûts et les risques du transport et son financement. Mais en contrepartie, ces services gérés par les leurs permettent de toucher une meilleure marge en facturant un premium à leur client.

1.2.5 UCP 600

UCP 600 est la dernière version des « Uniform Customs and Practice » qui se compose de 39 articles ayant pour but d'apporter une base commune et compréhensible aux banquiers, avocats, transporteurs, importeurs et exporteurs du monde entier.

Cette publication établit des standards pratiques dans le négoce qui doivent être appliqués dès que le texte d'un document de crédit y fait expressément référence. Toutefois, ils n'ont pas la puissance d'une loi, puisque leur utilisation reste volontaire. Par contre, son adoption à l'échelle internationale impose à tous de travailler avec les mêmes règles.

Les principes les plus importants énoncés dans l'UCP 600 sont le principe d'indépendance et le principe que les banques ne traitent que des documents. Ils permettent d'encadrer les opérations traitant avec des crédits documentaires, plus communément appelé les lettres de crédit.

¹⁷ **CIF** : Cost, Insurance and Freight

Une lettre de crédit implique trois parties, à savoir :

- Le candidat de la lettre de crédit (la banque du client, généralement l'acheteur des marchandises décrites dans la lettre de crédit)
- Le bénéficiaire de la lettre de crédit (la partie à payer, généralement le vendeur des marchandises)
- La banque émettrice

Le principe de l'indépendance se trouve dans l'article 4 de l'UCP 600, qui stipule que "Un crédit de par sa nature est une opération distincte de la vente ou tout autre contrat sur lequel il peut être fondée". Autrement dit, cela signifie que la banque qui a émis une lettre de crédit n'est pas et ne peut pas être préoccupé de savoir si le bénéficiaire a rempli ses obligations ou non, en vertu du contrat sous-jacent. Par exemple, si le vendeur a effectivement livré la marchandise que l'acheteur a commandé. Toutes les banques se soucient seulement de savoir si les documents sont conformes, comme indiqué dans l'article 5: "Les banques traitent des documents et non des biens, des services ou les obligations auxquelles les documents peuvent se rapporter"¹⁸.

Son contenu définit alors les responsabilités des banques et les règles couramment admises pour l'examen des documents faisant l'objet d'une demande de crédit. Puisque les documents doivent être en parfaite conformité afin de déclencher l'obligation de paiement auprès de la banque émettrice. Si les documents ne sont pas conformes, la banque doit quand même suivre des règles strictes pour refuser un paiement.

¹⁸

Source : <http://www.qfinance.com/operations-management-best-practice/understanding-the-ucp600?page=1> (consulté le 07.04.2012)

2. Iran

L'Iran se situe au Moyen-Orient, en bordure du Golfe d'Oman, du Golfe Persique et de la mer Caspienne, entre quelques voisins importants comme l'Irak et le Pakistan. Sa localisation géographique dans le Golfe Persique confère un avantage stratégique sur le détroit d'Ormuz qui est vitale pour le trafic maritime de pétrole.

La population est estimée à 70 millions de personnes, dont seulement 46 millions sont des citoyens en droit de voter. Le président occupe le second rang officiel le plus important du pays, derrière le « Supreme Leader », qui est le commandant en chef des forces armées iraniennes. L'actuel « Supreme Leader » Ayatollah Ali Khamenei, a été choisi par l'Assemblée des experts, qui forme le système électoral en place. Le président Mahmoud Ahmadinejad a été élu par le peuple et les prochaines élections présidentielles sont prévues en juin 2013.

Le système légal, fondé sur la charia et reposant sur la constitution de 1979 qui est née de la révolution, est un ensemble de règles religieuses qui représentent des normes doctrinales, sociales, culturelles et relationnelles.

L'économie iranienne est marquée par un secteur public inefficace, dépendant du secteur pétrolier qui rapporte la majorité des revenus au gouvernement. La nationalisation du secteur pétrolier a conduit l'arrêt des activités par les entreprises étrangères et leur exclusion du pays. Ce qui a pour effet de faire souffrir l'Iran d'un manque d'investissement. À ce jour, le secteur privé est toujours réduit à de petits ateliers d'artisans, à l'agriculture et à l'offre de services. Le contrôle des prix et les subventions pèsent sur l'économie et compromettent le potentiel de croissance du secteur privé. Des marchés parallèles se sont développés et prospèrent au même point que la corruption qui s'est largement répandue.

Grâce au renchérissement des prix du pétrole ces dernières années, les ventes de l'Iran ont rapportées près de 28 milliard de dollars en 2010. Cela vient en partie absorber l'impact des sanctions financières dressées par la communauté internationale.

Néanmoins, la politique monétaire et d'expansion budgétaire accouplée à une mauvaise gestion du gouvernement iranien, à l'embargo et à la dépréciation de la devise locale alimentent l'inflation dans le pays et font stagner le PIB. L'Iran continue toujours de souffrir d'un taux de chômage à deux chiffres et du sous-emploi chez les jeunes qualifiés qui a entraîné une fuite des cerveaux vers l'étranger¹⁹.

Les conditions météorologiques sont caractérisées par des sécheresses périodiques, des inondations, des tempêtes de poussières et des tremblements de terre qui peuvent représenter un risque naturel pour les pipelines qui traversent le pays.

Figure 3

Cartographie du réseau de transport en Iran



Source : <http://www.locations4business.com/middle-east/iran/>

Les principaux ports de Bandar e Abbas à la pointe du détroit d'Hormoz où 17 millions de barils transitent chaque jour et de Bandar Khomeini à proximité

¹⁹ Source : <http://www.indexmundi.com/iran/> (consulté le 14.04.2012)

d'une raffinerie, sont idéalement desservi par des connections ferroviaires et des aéroports, sauf le port Asaluyeh qui est un peu isolé entre les deux.

Figure 4

Cartographie des réserves de pétrole et des pipelines en Iran



Source : Strategic Forecasting, Inc.

L'Iran possède sur son territoire un réseau étendu de pipelines, installés du nord au sud et dans les régions où la concentration de pétrole est très dense. La multitude de pipelines recensés, qui permettent de déplacer rapidement et efficacement les produits à l'intérieur du pays, apportent quelques 570 kilomètres de canalisation à l'acheminement de LPG²⁰, 7'123 kilomètres pour le pétrole brut, 7'937 kilomètres pour les produits raffinés et plus de 20'155 kilomètres pour le gaz naturel.

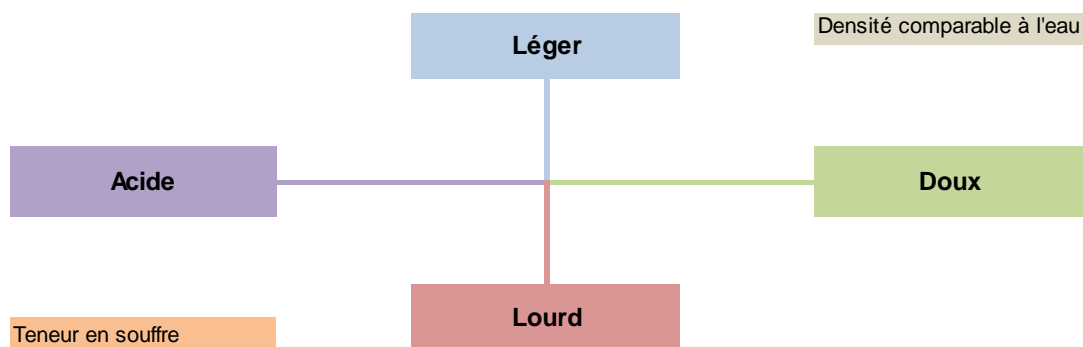
2.1 Le type de crude oil

Le API²¹ est un moyen de mesure de la gravité pour tous les types de pétrole brut. La gravité est comparée à celle de l'eau et plus elle s'en éloigne, plus le pétrole est de bonne qualité, il est facile à raffiner et il a de la valeur commerciale.

²⁰ **LPG** : Liquefied Petroleum Gas ou plus communément appelé propane

²¹ **API** : American Petroleum Institute

Figure 5
Qualités de pétrole brut



L'Iran vend sur le marché 7 type de pétrole, à savoir le light, heavy, Forouzan, Lavan, Soroush, Norouz et Behregan. Les catégories extraites de ses terres sont pauvres en soufre, avec des gravités légères à lourdes et se classent entre 28 et 35 sur l'échelle API. L'eau est mesurée à 10, ce qui signifie que n'importe quel type de pétrole supérieur à cette valeur coulerait dans l'eau et s'il était inférieur, il devrait flotter à sa surface. Quand il est doux, le pétrole est essentiellement raffiné pour produire de l'essence. Au contraire s'il est acide, il sera transformé en diesel ou mazout afin de réduire les coûts opérationnels des raffineries.

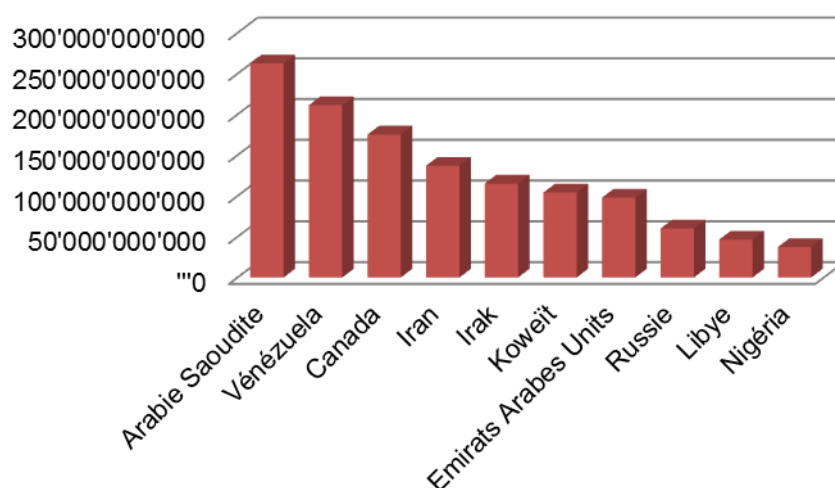
2.2 Les réserves

Les réserves de pétrole brut sont plutôt importantes et garantissent une certaine prospérité à l'Iran. D'autant plus que le pays détient les réserves les plus importantes de gaz derrière le numéro un mondial, la Russie.

Figure 6
Réserves de pétrole

Réserves prouvées de pétrole

Estimations



Source : <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/rankorder/2178rank.html>

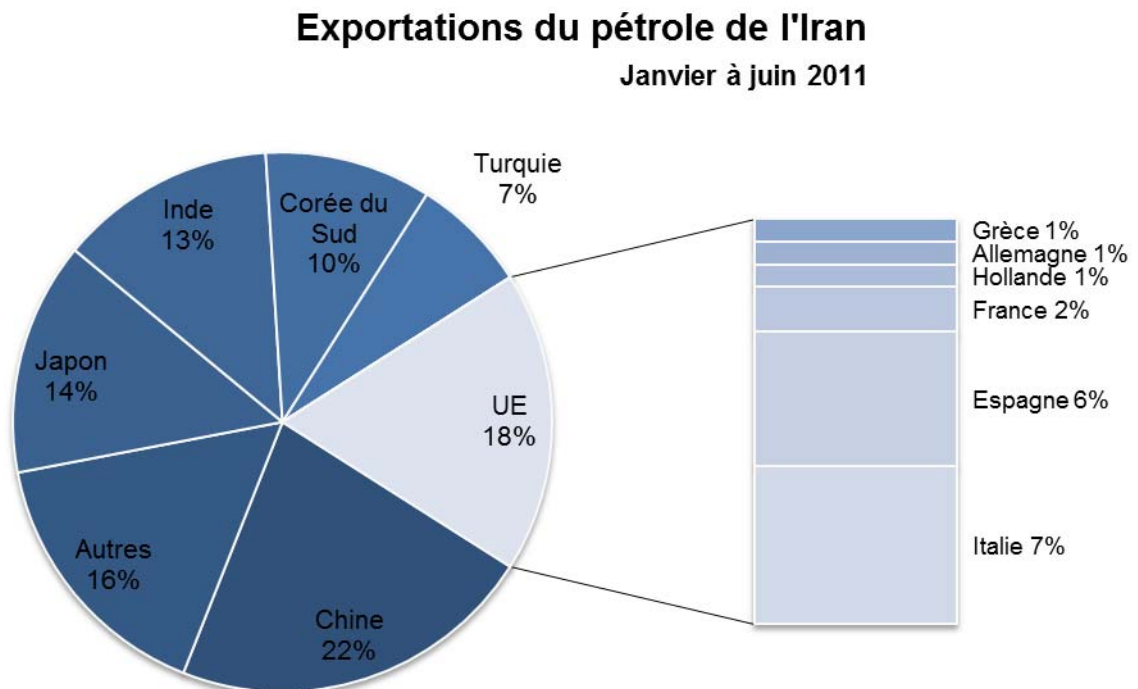
Selon l'Energy Information Administration des Etats-Unis, l'Iran possède 137 milliards de barils de réserves de pétrole, soit 9,3% des réserves totales dans le monde et plus de 12% des réserves de l'OPEP.

2.3 La production et les exportations

À propos du classement de l'Iran dans le monde, il pointe au 4^e rang des plus grands producteurs de pétrole et au 2^e rang au Moyen-Orient, juste derrière l'Arabie Saoudite. La production moyenne varie entre 4 et 5 millions de barils par jour et les 30% de sa production sont revendu en Europe. Le volume représente 180'000 barils pour l'Italie, 140'000 pour l'Espagne et 30'000 pour la Grèce, pour un total d'environ 350'000 barils par jour qui rejoignent l'Europe.

Figure 7

Exportations du pétrole iranien



Source : U.S. Energy Information Administration

2.4 L'offre et la demande

Le prix du crude oil est déterminé par l'offre et la demande globale, ainsi qu'un grand nombre d'autres facteurs interagissant directement et indirectement sur les prix. La situation à court terme entre la consommation, la production et les inventaires se reflètent dans les fluctuations des cours et les prévisions. L'Organisation des pays exportateurs de pétrole (OPEP), fondée en 1960, a un pouvoir qui a pris de l'importance depuis quelques dizaines d'années.

On relève que la demande globale annuelle de pétrole est substantiellement plus élevée que le volume de réserves découvert chaque année. Le coût d'extraction a également beaucoup augmenté puisque les réserves facilement accessibles déclinent. La raréfaction de cette matière, les difficultés d'extraction et les investissements nécessaires à l'exploration expliquent l'augmentation des prix.

Au niveau de prix actuels, de nouvelles méthodes de production non-conventionnelles sont découvertes. Elles ont l'énorme potentiel d'ouvrir de

nouvelles réserves avec des techniques de production comme le forage en eaux profondes, le traitement de sables bitumineux ou des schistes bitumineux, qui promettent une fourchette de coûts estimés à entre 60 à 120 dollars le baril²².

Aujourd'hui, il existe plusieurs bourses dans le monde où il est possible d'acheter et de vendre du pétrole selon des contrats définis avec des conditions standardisées. La quantité, la qualité, le lieu et la date de livraison y sont pré-déterminés et connu à l'avance par toutes les parties. L'avantage de la bourse est qu'elle permet de mitiger le counterparty risk²³.

A contrario, quand on négocie en OTC²⁴, les parties doivent se faire confiance malgré les réserves qu'elles prennent lors de la conclusion d'un contrat. A la différence du troc, l'acheteur et le vendeur ne se rencontrent pas, voire même, ils ne se connaissent jusqu'à ce qu'un accord ait été trouvé. De plus, un broker²⁵ est souvent utilisé dans ce type d'échange. L'échange est conclu une fois que les termes du contrat ont été négociés et acceptés par les parties.

Cependant, les acheteurs et les vendeurs n'influencent pas les prix du pétrole par leurs seuls échanges. L'environnement est un facteur très important dans le processus de fixation des prix et des volumes. Des interruptions de production causées par des événements naturels, des décisions politiques, des conflits armés peuvent également affectés l'offre. La dévaluation du dollar (la devise de référence dans le négoce de matières premières) est un autre facteur modifiant les niveaux de prix.

Quand le différentiel entre la capacité de production et la demande se restreint, même un faible manque d'approvisionnement peut causer une augmentation des prix. Par exemple, des augmentations de prix rapides et conséquentes sont survenues à la suite d'évènements tels que l'embargo arabe de 1973, la

²² Source : <http://www.timera-energy.com/commodity-prices/global-commodity-markets-part-ii-focusing-in-on-oil-coal-and-gas/> (consulté le 29.03.2012)

²³ **Counterparty risk** : Risque de contrepartie. Lorsqu'une partie ne respecte pas ses obligations contractuelles

²⁴ **OTC** : Over the counter. Contrat négocié de gré à gré

²⁵ **Broker** : Courtier qui agit en tant qu'intermédiaire

révolution iranienne en 1979, la guerre entre l'Iran et l'Irak en 1980, le conflit dans le Golfe Persique en 1990 et les cyclones/houragans touchant le Mexique.

Quant à la demande, elle est majoritairement conduite par la croissance mondiale. La croissance force les économies en développement à acheter et consommer du pétrole, qui compte pour plus de 35% de la consommation mondiale en énergie.

Un des principaux facteurs déterminant l'offre est l'OPEP, qui a une influence considérable sur les prix par l'imposition de limites de production à ses membres, afin d'atteindre une valeur cible. Tous ensemble, les membres produisent plus de 40% du pétrole brut dans le monde. Les membres de l'OPEP possèdent notamment deux tiers des réserves estimées de crude oil et ont la capacité d'injecter très rapidement des quantités supplémentaires de pétrole sur le marché²⁶.

Le prix du brut est le résultat de milliers de transactions exécutés simultanément depuis les quatre coins du monde. Les transactions ont lieu à tous les niveaux de la chaîne de valeur, en partant du producteur à l'acheteur final. Comme des enchères, la plus grande offre remporte la livraison convoitée. Mais les acteurs constituant l'offre ne veulent pas non plus payer trop cher.

Quand le marché est strong²⁷ ou serré, c'est-à-dire que la demande est forte et/ou que l'offre est faible, le buyer²⁸ est obligé de payer un premium²⁹. A contrario, si le marché est weak³⁰ ou surapprovisionné, donc que la demande est faible et/ou que l'offre est trop grande, le buyer décidera de ne pas surenchérir par rapport à ses compétiteurs et saisira l'opportunité de payer des livraisons à un prix plus bas.

²⁶ Source : http://www.eia.gov/energyexplained/index.cfm?page=gasoline_fluctuations (consulté le 28.03.2012)

²⁷ **Strong** : Marché difficile et prix élevé

²⁸ **Buyer** : Acheteur de brut, du côté de la demande

²⁹ **Premium** : Une prime sur le prix, un surcoût

³⁰ **Weak** : Marché faible et prix bas

Il y a plusieurs types de transactions liés au pétrole. Les ventes dites **spot**³¹, sont des transactions qui ont lieu pour l'achat d'une seule cargaison avec livraison immédiate au prix actuel du marché. Mais le pétrole peut aussi être négocié à travers un **futures contract**³², qui est une position en bourse pour l'achat ou la vente de pétrole d'une qualité standard, dont la livraison aura lieu à une date future et avec un prix fixé à l'avance, à savoir au moment de la transaction.

Cela permet aux producteurs de s'assurer du prix qu'ils vont recevoir en échange d'une prochaine livraison de pétrole. Un autre avantage réside dans le fait que le producteur peut utiliser à bon escient les prévisions internes et macroéconomiques, afin d'anticiper des situations futures et d'assurer la bonne gestion de ses comptes financiers.

À l'inverse, les consommateurs de pétrole qui ont besoin d'une livraison dans le futur, peuvent connaître dès à présent le prix qu'ils devront payer en achetant un futures contract aujourd'hui.

En plus des producteurs et des consommateurs, un futures contract peut aussi être acheté et revendu par d'autres acteurs de la bourse qui ne produisent et ne consomment pas de pétrole, à savoir les spéculateurs. Ils prennent des positions par anticipation aux changements de prix, en espérant engranger des profits.

Les changements de prix sur le marché spot donnent des signaux clairs au marché à propos de la balance entre l'offre et la demande. Des prix qui augmentent indiquent que le marché a un besoin croissant en approvisionnement, tandis que des prix qui baissent signifient qu'il y a une trop grande distribution.

Le futures market fournit des informations sur les volumes physiques de l'offre et la demande actuels ainsi que sur les prévisions du marché. Par contre, il ne

³¹ **Spot** : Le spot market propose des contrats pour une livraison immédiate

³² **Futures** : Le futures market propose des contrats pour une livraison à une date déterminée dans le futur

pourra jamais garantir que les prix des futures contracts seront ceux négocié le jour de la livraison sur le spot market.

Les changements saisonniers peuvent aussi influencer la balance de l'offre et la demande et les prix du marché. Le marché pétrolier devient strong durant le quatrième trimestre de l'année à cause de la forte demande poussée par le temps froid et la constitution de stocks, et repasse weak à la fin de l'hiver puisque la demande de pétrole baisse avec un temps plus chaud.

Les perspectives à long-termes peuvent avoir un poids important dans la fixation des prix, bien qu'elles soient très incertaines. En tenant compte que l'économie mondiale se rétablie après la crise et que la demande croît plus rapidement que l'approvisionnement de pétrole par les producteurs extérieurs à l'OPEP³³.

2.4.1 L'OPEP

L'Organisation des Pays Exportateurs de Pétrole dont le siège est situé à Vienne en Autriche, a été créée en 1960 à l'initiative de l'Iran et de plusieurs pays à la suite d'une décision des compagnies pétrolières de diminuer les prix du brut à l'exportation et par conséquent, les revenus des pays détenant ces ressources. Sachant que les grandes compagnies pétrolières à cette époque formaient les « **Seven Sisters** ».

L'OPEP a eu une très grande influence sur les cours de pétrole brut comme l'histoire nous l'a montré une première fois pendant la guerre de Kippour en 1970, quand l'OPEP avait décidé d'imposer un embargo envers les pays occidentaux qui soutenaient l'Israël. Les prix du pétrole s'étaient alors multipliés par quatre, ce qui a donné lieu au premier choc pétrolier.

Avant cela, les Seven Sisters contrôlaient près de 85% des réserves mondiales de pétrole, mais cette domination a décliné au fur et à mesure que l'influence du cartel de l'OPEP augmentait. Aujourd'hui, on parle déjà des « **New Seven**

³³ Source : http://www.eia.gov/energyexplained/index.cfm?page=oil_prices (consulté le 29.03.2012)

Sisters » et selon le Financial Times, ce groupe serait formé companies nationales pétrolières basés en dehors de l'OCDE.

Tableau 2
Changement de pouvoir chez les compagnies pétrolières

« 7 Sisters »	« New 7 Sisters »
Anglo-Persian Oil Company (aujourd'hui BP)	China National Petroleum Corporation (Chine)
Gulf Oil (aujourd'hui Chevron et BP)	Gazprom (Russie)
Standard Oil of California (Socal), (aujourd'hui Chevron)	National Iranian Oil Company (Iran)
Texaco (aujourd'hui Chevron)	Petrobras (Brésil)
Royal Dutch Shell	PDVSA (Vénézuéla)
Standard Oil of New Jersey (Esso), (aujourd'hui ExxonMobil)	Petronas (Malaisie)
Standard Oil Company of New York (Socony), (aujourd'hui ExxonMobil)	Saudi Aramco (Arabie Saoudite)

Dans la nouvelle hiérarchie des « New Seven Sisters », nous retrouvons logiquement la National Iranian Oil Company qui fait preuve de la puissance de l'Iran sur le marché de l'or noir.

2.4.2 Transport maritime

Vers les années 1950, les coûts du shipping constituait environ 33% du prix du pétrole pour une cargaison au départ du Golfe Persique à destination des Etats-Unis. Grâce aux innovations navales et à la construction de supertankers dans les années 1970, le coût du transport a baissé à seulement 5% du prix du pétrole.

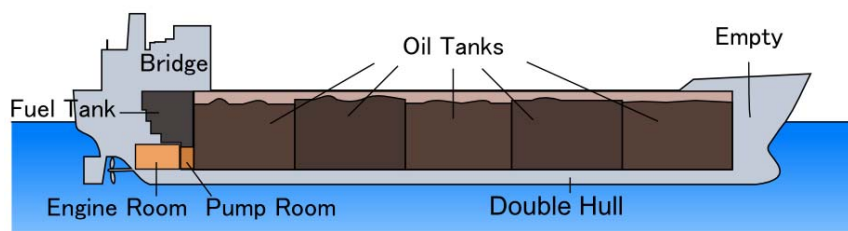
Les tankers sont des bateaux qui transportent toutes sortes de liquides souvent à base de pétrole, de gaz, d'huile végétales ou de produits chimiques. Les tankers composent un tiers du volume de chargement mondial par voie maritime.

Ils ont plusieurs cuves séparés pour accueillir différents types de liquides sans qu'ils puissent se mélanger ou pour effectuer des livraisons à différents clients, à

différents ports. Partager un voyage avec un autre expéditeur réduit significativement les coûts de location du bateau mais augmente les risques comme un retard de livraison à cause d'un problème concernant la tierce partie comme l'émission des documents de la cargaison ou le refus du financement par la banque.

Figure 8
Chargement par compartiments des pétroliers

Oil tanker (side view)



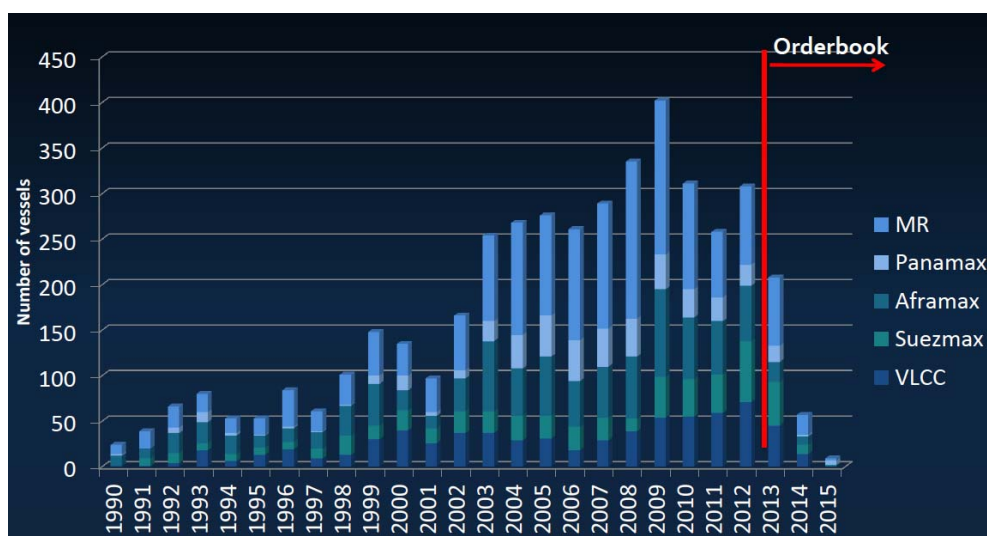
Source : [http://en.wikipedia.org/wiki/File:Oil_tanker_\(side_view\).PNG](http://en.wikipedia.org/wiki/File:Oil_tanker_(side_view).PNG)

Entre 2004 et 2006, un voyage d'une douzaine de jours en Capesize³⁴ rapportait près d'un million de dollars à son propriétaire. Aux Etats-Unis et en Europe particulièrement, les commandes diminuaient pour des raisons économiques. Alors que la Chine a attendu pour profiter d'une baisse des prix et commander plusieurs sortes de matières premières en masse, afin de booster sa croissance au plus haut niveau. C'est donc par anticipation que les commandes des ship owners³⁵ pour constituer de nouvelles flottes ou remplacer les bateaux vieillissants, ont atteint des sommets comme nous pouvons le constater sur ce graphique :

³⁴ **Capesize** : Bateau de marchandises qui transporte jusqu'à 200'000 tonnes

³⁵ **Ship owners** : Sociétés détentrices de bateaux pour leur propre transport ou la location

Figure 9
Carnet de commande des bateaux

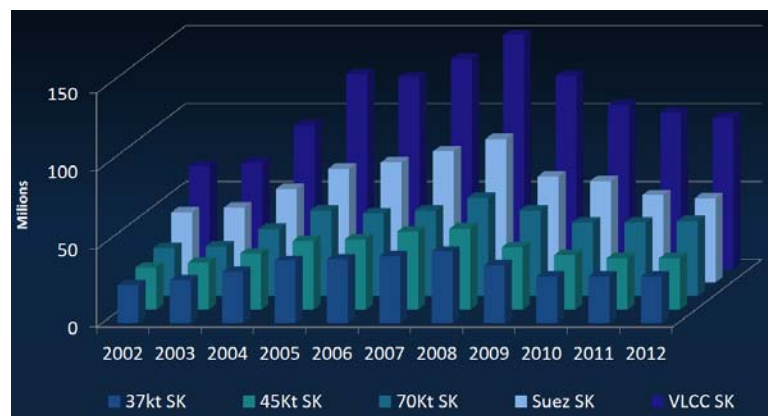


Source : Riverlake

Cependant, après le pic de 2009, le carnet de commandes des fabricants de bateaux a relativement baissé, dû à une surcapacité soudaine de transport maritime et à une baisse de la demande mondiale pour les matières premières, à cause des incertitudes créées au début de la crise financière.

Les pertes pour les ship owners s'élevaient jusqu'à 1 million de dollars par mois durant la crise, car il n'y avait plus de voyage à effectuer pour une telle flotte de navires. Environ 170 bateaux sont sortis des chantiers navals en moins d'une année, sans la moindre utilité. C'est pourquoi depuis 2009, les ship owners tentent de reporter autant que possible les livraisons.

Figure 10
Perte de valeur des bateaux



Source : Riverlake

Un bateau ancré coûte en moyenne 7'000 dollars par jour, à cela s'ajoute une facture de la part de la banque à 75'000 dollars par jour pour financer un VLCC³⁶ par exemple. Sans compter la cotisation à l'assureur, le mazout destiné à alimenter le moteur, le salaire du capitaine et de son équipage et les autres coûts opérationnels. La valeur de ce type de bien est plus rapidement dévaluée durant cette période, à cause qu'il en existe déjà un trop grand nombre dans les océans. Toutes les tailles de bateaux sont donc affectées par la surabondance de capacité dans le transport maritime. L'autre problème qui vient s'ajouter à cette situation est qu'il n'est pas facile de voyager à vide jusqu'à un port de chargement, quand l'opportunité se présente.

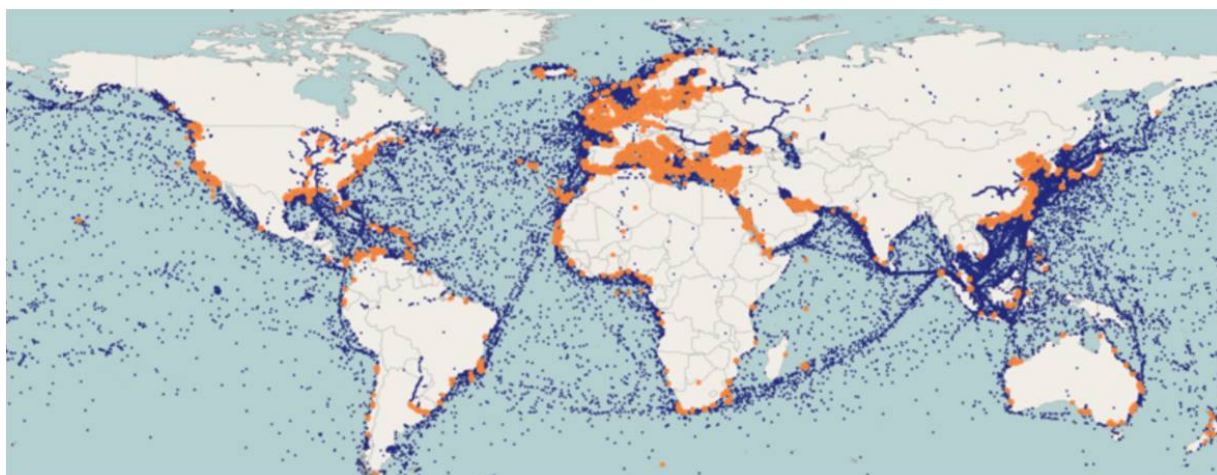
2.4.3 Les « trades flows »

La réglementation, les moyens logistiques et la qualité du pétrole sont des facteurs qui peuvent inciter un pays producteur d'exporter une partie de la production locale et de la remplacer par des importations, dans le but de trouver la solution la plus économique pour répondre à la demande du marché domestique. Cela donne du sens économiquement, si l'on considère qu'il est possible de se faire livrer des produits raffinés à meilleur coût que s'ils étaient produits sur place.

Le transport maritime se concentre dans l'hémisphère nord et l'affluence aux ports américains, européens et asiatiques ne désemplit pas. Des routes sont tracées par la navigation des bateaux et il est possible de remarquer quelques tendances.

³⁶ **VLCC** : Very Large Crude Carrier, c'est un des plus grands pétroliers qui transportent jusqu'à 320'000 tonnes

Figure 11
Localisation GPS des bateaux



Source : <http://vesseltracker.com>

Les bateaux quittant le Moyen-Orient vers l'Europe et inversement prennent la route la plus rapide et économique qui consiste à passer par le Canal de Suez. Un peu près 2,5 millions de barils de pétrole transitent chaque jour et croisent régulièrement sur cette route des flottes militaires qui par leur présence, stabilisent et protègent la zone. Ce raccourci est crucial pour le transport maritime parce qu'il fait économiser plusieurs semaines comparé à un voyage autour de l'Afrique.

Les supertankers trop larges ou à pleine capacité de chargement ne peuvent pas tous emprunter le Canal de Suez, sans procéder au préalable à un transfert d'une partie de leur cargaison vers des pipelines qui relient le canal de bout en bout. Cette solution permet aux bateaux de quand même se présenter devant le canal avec un volume supérieur à celui autorisé pour son passage. Suezmax est le nom donné aux tankers pouvant passer le canal à charge maximum. Ils ont une capacité de transport total de 240'000 tonnes.

On remarque aussi l'impact de la piraterie somalienne sur le trafic maritime. Le choix des routes a tendance à éviter les côtes est de l'Afrique, même s'il faut prolonger son voyage de quelques jours et augmenter ses coûts³⁷.

³⁷ Source : <http://seadb.aperto-nota.fr/2011/05/map-of-the-world-maritime-transportation/> (consulté le 16.04.2012)

Quelques fois, les grands bateaux étaient escortés par la marine militaire nations unies pour déjouer toutes tentatives de prise d'otage.

2.5 Embargo

2.5.1 Analyse des sanctions de la communauté internationale sur l'Iran

L'Union Européenne a décrété en janvier 2012, d'un embargo progressif visant l'Iran en période de crise. L'embargo qui est totalement entré en vigueur depuis le 1 juillet 2012. C'est à juste titre, le monde des matières premières est lié de très près aux enjeux politiques, économiques et financiers. Mais quand il y a des craintes sur l'avenir d'une situation ou au sujet de relations diplomatiques, la stabilité des affaires peut rapidement se renverser et déboucher sur des difficultés d'approvisionnement ou bien même à des prix plus élevés.

D'abord, l'Union Européenne s'est ensuite retrouvé séparé en deux camps sur des décisions de sanctions. D'un côté, on voulait stopper le programme d'enrichissement nucléaire de l'Iran dont l'objectif qui se veut peut-être trompeur, peut cacher la fabrication de bombes nucléaires à des fins militaires. De l'autre côté, trois pays refusent la mise en place d'un embargo pour ne pas être privés de ce pétrole.

Les pays qui dépendent majoritairement de ces importations sont l'Italie, l'Espagne et la Grèce, qui font déjà face à de grandes difficultés d'endettement, à des restrictions budgétaires, au chômage et à une croissance faible, voire négative. Les trois pays en question sont opposés à l'idée d'un embargo sur l'Iran, puisque les raffineries autour de la méditerranée représentent 80% des importations européennes de pétrole iranien.

L'économie en l'Iran, se reposant principalement sur les revenus de la production de pétrole, peut être sévèrement affectée par ces sanctions. En réduisant ses exportations, c'est le pouvoir du pays et les moyens de financement se réduisent brutalement.

Cela force le pays producteur à vendre entre 500'000 et 600'000 barils par jour vers d'autres destinations. D'autant plus que les clients de l'Iran commandent des quantités plus faibles que d'habitude.

- La Chine, 1^{er} client de l'Iran, a augmenté ses importations depuis le début de l'année
- L'Inde, 2^e client de l'Iran, a annoncé une réduction de 11% de ses achats en 2012
- La Corée du Sud, 3^e client de l'Iran, a baissé de 40% ses importations depuis le début de l'année
- Le Japon, 4^e client de l'Iran, a annoncé une réduction comprise entre 10% et 20% de ses achats par rapport au début de l'année pour se tourner vers l'Arabie Saoudite
- La Turquie, 5^e client de l'Iran, a baissé de 20% ses importations depuis le début de l'année
- L'Union Européenne, anciennement 2^e client de l'Iran, importait jusqu'ici 20% des exportations iraniennes.
- Les Etats-Unis n'ont plus consommé de pétrole iranien depuis 1979.

Les grandes compagnies Shell et Total ont complètement arrêté leurs achats, tandis que l'Espagne et la Grèce n'importent plus depuis avril et l'Italie devra sûrement imiter ses voisins.

La banque centrale d'Iran est également sanctionné depuis bientôt 24 mois, puisque l'embargo bancaire ne permet plus de rapatrier les pétrodollars³⁸, qui se montent à quelques 100 milliards en 2011. De plus, l'Iran risque de se facher avec plusieurs pays comme l'Inde, qui ne sait pas comment régler des arriérés évalués à 2 milliards de dollars, à cause du système bancaire gelé.

2.5.2 Les assurances

Les assureurs européens n'ont plus l'autorisation de couvrir les pétroliers qui viennent charger le pétrole dans les ports iraniens. Sachant que 85% des contrats d'assurance pour le transport maritime de pétrole sont fournis les compagnies d'assurances européennes³⁹.

Le Japon a alors fait voter son parlement pour couvrir lui-même ses importations, à l'aide d'un fonds de 7,6 milliards de dollars, servant d'assurance

³⁸ Pétrodollars est un terme utilisé pour définir l'argent versé aux exportateurs de pétrole en règlement de livraisons, qui est ensuite déposé auprès d'une banque dans ce même pays importateur.

³⁹ Source : <http://bourse.lefigaro.fr/devises-matieres-premieres/actu-conseils/l-europe-confirme-son-embargo-sur-le-petrole-iranien-232740> (consulté le 28.06.2012)

pour les pétroliers. Les sociétés d'assurances nationales se joignent également à la partie pour couvrir les navires jusqu'à 500 millions de dollars.

Pour sa part, l'Inde fait appel à une société publique nommée United India Insurance Co., qui proposera une couverture prenant en charge les risques sur les personnes et les navires jusqu'à hauteur de 50 millions de dollars. Par contre cela n'est pas forcément suffisant, étant donné qu'un **supertanker**⁴⁰ requiert des garanties atteignant un milliard de dollars⁴¹.

2.5.3 Les paiements

Le troc ; L'Iran aurait trouvé une solution avec son principale partenaire économique, la Chine, pour contrecarrer l'embargo bancaire empêchant le rapatriement des revenus du pétrole. Ils se sont inspirés du troc pour que l'Iran puisse profiter de biens et services délivrés par la Chine, à hauteur de la valeur des livraisons de pétrole. La société de négoce Zhuhai Zhenrong, déjà sanctionnée en janvier dernier par les Etats-Unis pour ses activités avec l'Iran, fournirait des services de forage à Téhéran.

Le Yuan ; L'Iran serait prêt à accepter le Yuan chinois comme monnaie d'échange, c'est ce qu'affirment des dirigeants de l'industrie pétrolière à Pékin et des banquiers de Dubaï et du Koweït. De la sorte, la Chine s'en sort plutôt bien puisqu'elle rebalance le risque de taux de change sur ses contreparties, qui seront forcés d'acheter des dollars.

Le Rupee ; C'est avec sa monnaie nationale que l'Inde a l'intention de contourner les sanctions imposées par l'embargo. Sur la base d'un accord, l'Inde pourra payer en rupees les livraisons de pétrole et inversement, l'Iran utilisera cette monnaie pour ses importations de produits alimentaires, de produits manufacturés et high-tech⁴².

⁴⁰ **Supertanker** : Pétrolier de très grandes tailles

⁴¹ Source : <http://www.commodesk.com/#!/depeches/le-japon-et-linde-garantissent-leurs-tankers> (consulté le 14.07.2012)

⁴² Source : <http://www.crashdebug.fr/index.php/international/4995-sanctions-contre-le-petrole-iranien-les-perdants-et-les-gagnants-par-mireille-delmarre> (consulté le 27 juin 2012)

L'or ; L'or a la particularité d'être à la fois une matière première et une monnaie. Le cours de l'or évolue à l'opposé du cours du dollar et a toujours représenté une valeur refuge. Petit par la taille mais grand par sa valeur, les lingots d'or sont facilement transportables et ne craignent aucun mode de transport, à part peut-être les voyages terrestres qui sont susceptibles d'être la cible de vol. Il est probable que des pays détenant des réserves excessives d'or puissent l'utiliser en échange de l'or noir.

Les banques russes et turques ; La Russie, qui soutient Téhéran, n'est pas en reste. Car ce sont bien les banques russes qui sont dans le coup du transfert de Yuan vers l'Iran, mais pas à n'importe quel prix. Elles prendraient au passage d'importantes commissions sur les transactions qui ainsi dire, justifient la prime de risque⁴³. Les banques turques jouent aussi le rôle d'intermédiaire financier afin de permettre l'Inde de régler à l'Iran une partie de ses achats de pétrole.

2.5.4 Production locale et cours du pétrole

Comme l'illustre bien le tableau ci-dessous, les contrats de pétrole iranien se négocient avec l'Incoterm FOB et le cours d'un baril est calculé avec un discount par rapport au benchmark (Price Index). Le discount sur le brut n'a cessé de s'accroître mois après mois, depuis que l'Union Européenne a décidé d'imposer son embargo au 1^{er} juillet 2012.

À partir de cette date, les importations de brut iranien par des compagnies établies sur le territoire européen sont interdites. D'un autre côté, l'Arabie Saoudite possède l'avantage de pouvoir augmenter sa production afin de l'envoyer vers l'Europe dans son propre intérêt.

L'embargo vise à impacter directement les revenus du pétrole et à affaiblir économiquement la puissance de l'Iran. Le Rial, la monnaie locale, a aussi souffert d'une dépréciation due à l'impact des actions diplomatiques.

⁴³ Source : http://www.lemonde.fr/economie/article/2012/05/08/petrole-l-iran-accepte-les-reglements-en-yuans_1697668_3234.html (consulté le 08.05.2012)

Tableau 3
Evolution des prix du baril de pétrole iranien

Formule de prix							
Prix de vente officiel du pétrole brut iranien							
Août 2012						*des ajustements sur le fret doivent être appliqués.	
(Janvier 2012)							
Region		North West Europe*	Mediterranean	Sidi Kerir	South Africa		Asia
Grade	Price Index	(FOB Kharg)	(FOB Kharg)	(FOB SidiKerir)	(FOB Kharg)	Price Index	(FOB Kharg)
Iran Light	Ice Bwave	-4.20	-5.25	-2.70	-4.20	Average (Oman, Dubai)	+2.66
		(-0.80)	(-2.00)	(-0.05)	(-0.80)		(+4.36)
Iran Heavy		-5.95	-6.70	-4.15	-5.95		+0.79
		(-2.30)	(-3.85)	(-1.90)	(-2.30)		(+2.74)
Forozan Blend		-5.85	-6.60	-4.05	-5.85	Iran Heavy	+0.97
		(-2.20)	(-3.75)	(-1.80)	(-2.20)		(+2.92)
Soroosh		-	-4.50	-	-		-5.10
			(-3.85)				(-3.89)
Nowrooz	-	-4.50	-	-	-5.10		
		(-3.85)			(-3.89)		

*des ajustements sur le fret doivent être appliqués.

Source : <http://en.nioc.ir/Portal/Home/Default.aspx?CategoryID=a034ee3f-1acf-4bad-a4af-1bbb5c1e716>

En effet, les clients de l'Iran ne sont pas très nombreux et la compagnie nationale pétrolière peine à convaincre de nouveaux acheteurs pour venir s'approvisionner. En tout cas provisoirement, car la Chine et l'Inde qui sont respectivement le premier et le quatrième acheteur du pétrole iranien, peuvent profiter de cette opportunité pour négocier avec l'Iran et importer du pétrole à bas coût. De plus que le brut iranien est lourd, sulfureux, difficile à raffiner et n'est pas des meilleures qualités sur le marché, ce qui place en position de force les potentiels acheteurs⁴⁴.

⁴⁴ Source : <http://energygeeks.wordpress.com/2012/01/30/embargo-sur-le-petrole-iranien-qui-y-gagne-qui-y-perd/>

2.5.5 Différentiel géographique

L'essence, faisant partie des plus grands volumes d'output⁴⁵ des raffineries, varie régulièrement de prix à la vente de détail. Mais ce n'est pas tout, les disparités entre les différentes régions du monde sont impressionnantes. Alors on peut se demander s'il le prix payer est toujours justifié lorsqu'on regarde en détail le tableau suivant.

Tableau 4
Classement des pays par prix/litre⁴⁶

Pays où l'essence est la moins chère	Pays où l'essence est la plus coûteuse
1. Vénézuéla 3 cents	1. Erythrée \$2.53
2. Iran 11 cents	2. Norvège \$2.31
3. Arabie Saoudite 12 cents	3. Royaume-Uni \$2.21
4. Libye 13 cents	4. Pays-Bas \$2.21
5. Swaziland 14 cents	5. Monaco \$2.20
6. Qatar 19 cents	6. Islande \$2.19
7. Bahreïn 21 cents	7. Belgique \$2.17
8. Egypte 24 cents	8. France \$2.13
9. Koweït 24 cents	9. Allemagne \$2.08
10. Seychelles 26 cents	10. Portugal \$2.07
44. Etats-Unis 91 cents	108. Etats-Unis 91 cents

Un sondage réalisé auprès de 155 pays entre le 17 mars et le 1er avril 2008 mets en évidence les différences de prix qui existent entre les nations produisant du pétrole et celles qui l'importent. Par contre, les prix n'ont pas été ajustés aux coûts de la vie et aux taux de change.

En réalité, tout dépend de la politique des gouvernements. Puisque le coût de production de l'essence à partir du brut est quasiment le même pour tous, peu importe dans quel région du monde il est produit, selon John Felmy, économiste en chef du American Petroleum Institute. Il affirme également que la différence dans les coûts de distribution résulte des gouvernements qui subventionnent ou au contraire qui taxent lourdement sa commercialisation. Par ailleurs, nombreux sont les analystes qui prétendent que les subventions encouragent la

⁴⁵ **Output** : Débit sortant d'un système

⁴⁶ Source : <http://www.air-inc.com/> (consulté le 27.03.2012)

demande dans ces pays, ce qui pousse à la hausse le prix d'échange du pétrole sur le marché mondial.

La conclusion pouvant être tirée de ce tableau serait que des pays comme le Venezuela avec 3 cents par litre ou l'Iran avec seulement 11 cents, se préoccupe plus des bénéfices engendrés par la vente de produits raffinés plutôt que le développement de leur nation et l'amélioration du bien-être de la population. En Europe, la sécurité sociale est garantie, le droit aux soins et à la santé est aussi meilleur marché et le niveau d'éducation plus élevé. Tous ces services sont partiellement financés par les taxes imposées sur les carburants comme l'essence⁴⁷.

Quelques nations ont peut-être la chance d'être géographiquement situées sur des réserves de pétrole. Cependant, le pétrole est peut-être l'issue de la dernière chance pour ces pays. Il y a lieu de se demander à quoi ressemblerait leur économie si les ressources de pétrole disparaissaient de leur territoire.

⁴⁷ Source : http://money.cnn.com/2008/05/01/news/international/usgas_price/?postversion
(consulté le 02.04.2012)

3. Les interviews

La récolte d'informations sur le terrain a permis de rassembler les avis de 11 professionnels, dont sept traders, deux consultants, un finance manager et un affréteur maritime. Les interviews ont durées entre 15 et 30 minutes et se sont déroulés de façon semi-directive, comme le veut l'éthnométhodologie.

Le but n'était pas de savoir si oui ou non, les interviewés continuaient à traiter avec des pays comme l'Iran ou s'ils étaient inquiétés d'une possible flambée des prix des commodités à cause du cours du pétrole.

A travers cette démarche, j'ai cherché plutôt à savoir s'il était toujours possible d'exercer le métier de trader, même quand la crise économique a modifié la nature et l'intensité des échanges. Même si les enjeux géopolitiques bouleversent la stabilité des marchés et impactent les sources d'approvisionnement. Quand la réglementation change, si elle va en faveur d'une économie plus saine et mieux gérée ou si elle ne fait que de rendre encore plus difficile les échanges.

Voici les questions posées en anglais, grâce auxquelles j'ai pu obtenir de précieuses réponses :

Can you describe a typical interaction with a broker ?

(Pouvez-vous décrire un contact de base avec un courtier ?)

Why have you chosen your broker ?

(Pourquoi avez-vous choisi votre courtier ?)

What opportunities do you see within the commodity brokerage community ?

(Quelles opportunités voyez-vous au sein du secteur de courtage ?)

What kinds of products do you use your broker for ?

(Quels sont les produits pour lesquels vous sollicitez votre courtier ?)

Is the Basel III standard an important issue for you ?

(Est-ce que les règles de Bâle III sont une problématique pour vous ?)

3.1 Synthèse des interviews

Cette partie met en valeur les éléments essentiels qui reflètent au plus juste la situation du marché et des relations entre les parties prenantes.

L'objectif ici est de donner des éléments de réponse, qui vont permettre d'évaluer la capacité des acteurs présents en Suisse, de poursuivre les opérations à court terme malgré un environnement instable à cause des conflits, des sanctions diplomatiques et de la difficulté à trouver des partenaires de confiance et fiables.

3.1.1 La relation d'affaires

Comme dans tous les métiers, on vient à communiquer avec des collègues, des fournisseurs, des sous-traitants et des clients. Le monde du travail est un marché interconnecté avec l'environnement interne et externe aux entreprises.

Le trading naît de la participation de plusieurs intervenants, dans le processus d'offre et de demande de matières premières.

En lien permanent, les traders et les brokers se contactent jusqu'à plusieurs fois par jour pour des demandes d'achat de vente de matières premières.

Pour des informations sur le marché d'une commodité, les renseignements sont effectués le plus rapidement possible par téléphone. Une discussion permet au trader de rebondir sur des informations ou des questions délivrées par le broker, qui les a peut-être obtenu plus tôt par un autre trader.

Tandis que les ordres doivent laisser une trace écrite ou électronique, c'est pourquoi ils sont souvent transmis par messagerie instantanée. Ils sont ensuite consolidés dans des tableaux Excel afin d'avoir une vision sur la balance des positions.

Les brokers connaissent donc bien les tendances du marché, puisqu'ils sont le point de convergence des informations et des ordres. Ils s'approprient une partie de la stratégie des traders et l'utilisent à bon escient afin de trouver les contreparties les plus appropriées aux contrats. Ce privilège permet aussi au

broker de conseiller ou bien d'influencer les décisions des traders dans leur choix.

Le hedging est aussi très couramment effectué via le broker en charge d'un contrat. Ils s'occupent presque de tout mais ne prennent jamais de risque, contrairement au trader.

3.1.2 Les critères de choix

Pour accélérer les opérations, les traders ne font pas appel à un seul de leur broker, c'est pour cette raison qu'ils sont très nombreux à travailler sur les mêmes contrats. Le premier qui trouve l'offre d'un acheteur ou d'un vendeur qui convient au trader, conclut l'affaire et gagne sa commission.

Bien qu'il peut y avoir 50 broker en contact avec un trader, ceux qui entretiennent une relation vraiment très proche se comptent sur les doigts de la main. Il y a tout de même une sélection parmi les brokers. Traditionnellement, le trader privilégie les relations commerciales de longues durées, où la confiance et la fidélité sont les maîtres mots.

La capacité à partager des informations venant du côté de la production ou de la consommation est jugée. Les compétences aussi sont prises en compte, si un broker est plus efficace dans une certaine situation, tandis que d'autres n'ont pas le même potentiel.

Le savoir-faire et le savoir-être sont des qualités importantes dans la gestion des affaires. Les brokers se doivent d'être fiable, discret et de bonne confiance. Par exemple, les traders tiennent compte des recommandations à l'égard d'un broker et de la réputation qu'il entretient dans ce milieu.

3.1.3 Des opportunités rares

Malheureusement, il n'y a que très peu d'opportunités de diversification des activités auprès des brokers. Ceux-ci travaillent sur un marché déjà saturé et en perte de vitesse, à cause du ralentissement de la croissance dans la plupart des régions du monde.

Mais quelques optimisations peuvent être apportées telles que des newsletters produites par les brokers eux-mêmes et d'avantage d'outils électronique à disposition des traders.

Les marchés niches ou les produits très spécialisés sont intéressants d'un point de vue économique, mais compliqué à dénicher et à en comprendre les fonctionnements, surtout quand on n'y a jamais été impliqué.

Toutefois, l'environnement changeant ouvre des portes et permet à des brokers de s'engouffrer dans des activités qui se sont soudainement arrêter pour certains acteurs, comme il en est question avec l'embargo sur le pétrole d'Iran et la banque centrale iranienne.

3.1.4 Les services recherchés

Les produits à succès auprès des brokers sont en grande majorité les contrats physiques. Normalement, les traders préfèrent déléguer aux brokers la tâche de trouver un acheteur, un vendeur ou un affréteur.

Ensuite, les produits dérivés utilisés pour mitiger les risques de fluctuations de prix sur les contrats physiques sont aussi prisés par le trader. Ces titres sont échangés en bourse ou en OTC et permettent d'utiliser la technique du hedging. Les produits dérivés les plus convoités sont les futures contract, mais il y a encore d'autres instruments financiers qui permettent le hedging comme les swaps, les options, etc.

3.1.5 Bâle III fait souffrir

Les nouvelles mesures de Bâle III posent quelques problèmes aux banques qui n'ont plus de dollars à prêter, pourtant nécessaires au financement des activités du négoce de matières premières.

Des compagnies de trading ont même dû changer de reporting interne et des processus de comptabilité pour fournir aux banques des états financiers audités et réguliers, qui leur octroient les crédits de financement.

L'attitude des banques, qui ont renforcées la compliance, a définitivement changé. Les petites et moyennes compagnies de trading, qui sont actives sur des marchés niches où les risques sont habituellement plus élevés, découvrent

qu'ils ne sont plus acceptés par les banques à moins que les fonds avancés soient assurés à 100%.

C'est pourquoi la compétitivité des banques étrangères, épargnées par la récente régulation, a augmenté. Elles sont prêtes à prendre des risques pour reprendre des contrats aux autres banques, pour autant qu'elles en aient les liquidités suffisantes.

La qualité de vie, le niveau d'infrastructure et des télécommunications, la mobilité et le réseau des transports, le niveau d'éducation et l'aspect multiculturel sont des critères importants. Mais pas seulement, car Genève et la Suisse offrent bien plus. Comme une stabilité politique historique, une neutralité reconnue, un système fiscal avantageux, une sécurité nationale et une monnaie refuge.

La place financière de Genève bénéficie d'une forte présence des établissements suisses et étrangers du milieu bancaire. C'est bien la concentration de cette expertise qui s'est construit au fil des décennies et des crises, que les sociétés viennent chercher. Surtout en ce qui concerne les activités de financement du commerce mondial de matières premières.

Il faut savoir que 7 des 12 principales entreprises de Suisse avec les plus grands chiffres d'affaires font partie de la famille des sociétés de négoce ou d'extraction de matières premières, représentant ainsi 3% du produit intérieur brut du pays.

Avec des spécificités locales qui font la différence au niveau mondial, voici en quelques chiffres la mesure de Genève :

Tableau 5
Genève et le négoce en quelques chiffres

400	Sociétés de trading, soit le double depuis 2006
8'000	Emplois directs et indirects
1/3	Pétrole exporté se négocie à Genève, soit 700 millions de tonnes par année et 80% du brut russe
1/2	Café exporté se négocie dans la région lémanique
1er	Rang mondial dans les transactions de sucre (ex aequo avec Londres), CA = \$ 39 milliards
1er	Rang mondial dans les transactions de céréales, riz et huiles végétales, CA = \$ 160 milliards
1er	Rang européen dans les transactions de coton CA = \$ 19 milliards
22%	Des mouvements de produits secs affrétés (minerais de fer, charbon, grains...)
10%	Des exportations mondiales d'acier initiées par des traders de la place

D'après la Geneva Trading & Shipping Association (GTSA), les exportations mondiales se sont multipliées par trois entre 1995 et 2010, s'élevant à \$ 15'148 milliards de valeur marchande. Le transport international a quant à lui quintuplé de volume depuis 1965. Aujourd'hui, on atteint 8 milliards de tonnes de matières premières expédiées par année à travers le monde.

En trade finance⁴⁸, en certification et contrôle de la qualité ainsi qu'en fret maritime, Genève est encore sur la première place de podium.

4.2 Evaluer les risques en Iran

Le modèle ICRG a été créé en 1980 pour évaluer les risques financiers, économiques et politiques d'un état. Depuis, il est largement reconnu et utilisé par les investisseurs, les banques, les multinationales, les importeurs, les exporteurs, les traders, etc. Cette méthodologie est capable de déterminer comment les risques en question peuvent affecter les affaires et les investissements d'une entreprise aujourd'hui et dans le futur⁴⁹.

À l'image d'un modèle statistique, les risques sont calculés selon 22 variables regroupées en 3 catégories distinctes. Les risques politiques totalisent au maximum 100 points, les risques financiers 50 points et les risques économiques 50. Le total des points des trois catégories sont ensuite divisé par deux pour obtenir un score classifiable entre 0 et 100. Il y a ensuite plusieurs classes :

Risque très élevé	00.0 à 49.9 points
Risque élevé	50.0 à 59.9 points
Risque modéré	60.0 à 69.9 points
Risque faible	70.0 à 79.9 points
Risque très faible	80.0 à 100 points

La catégorie des risques politiques est basée sur une analyse subjective des informations publiquement disponibles, tandis que les catégories des risques

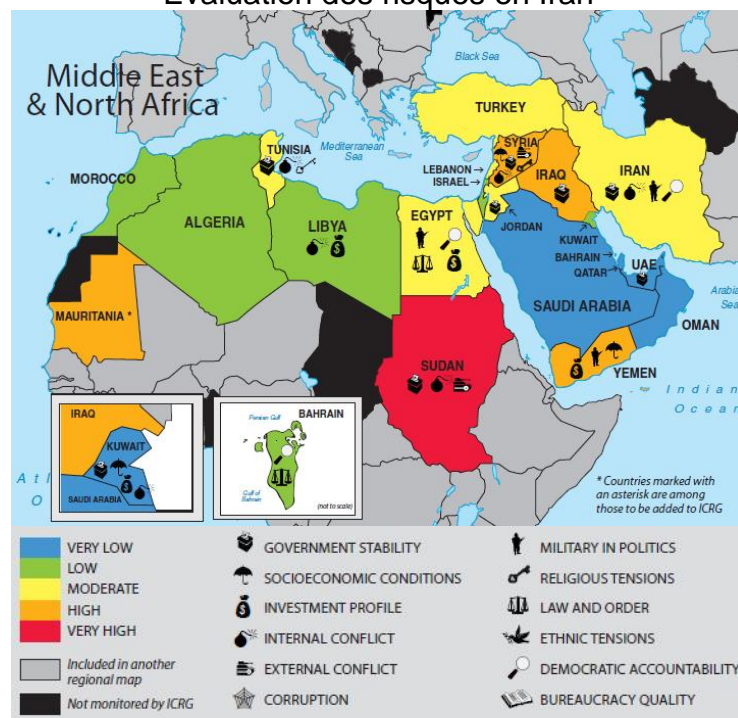
⁴⁸ **Trade finance** : Financement du commerce international de matières premières

⁴⁹ Source : http://www.prsgroup.com/ICRG_Methodology.aspx#CompRiskRating (consulté le 30.06.2012)

financiers et économiques sont évaluées sur des données objectives. Les utilisateurs de ce modèle, notamment les traders, peuvent adapter les données ou le poids des variables afin de se concentrer sur des besoins particuliers et prendre les bonnes décisions.

Voici sous forme d'image les conditions qui affectent le risque politique de l'Iran et des pays voisins :

Figure 13
Evaluation des risques en Iran



Source : The PRS Group, Inc., 2012

Le modèle d'évaluation des risques est au coeur de la question s'il faut ou pas, investir dans un pays. Il est vital de mener une analyse de la sorte avant de prendre des décisions mobilisant énormément de ressources pour l'entreprise.

Dans le négoce de matières premières, on gagne de l'argent en prenant des risques. Ces risques sont souvent connus par les compagnies, parfois mitigés partiellement ou totalement grâce à la due diligence⁵⁰ ou au risk management⁵¹ mais malheureusement toujours imprévisibles.

⁵⁰ **Due diligence** : Ensemble des vérifications préalables menées avant la conclusion d'un contrat

⁵¹ **Risk management** : Gestion des risques par l'identification, l'évaluation et la prévention

4.3 Choisir des experts

Les brokers ou plutôt les courtiers, sont des professionnels de haut vol, à tel point que leur existence est indispensable dans le marché des transactions physiques et boursières. Ce sont un modèle particulier d'entreprises qui affirment leur indépendance dans le milieu du négoce international.

Ils sont généralement spécialisés dans les opérations touchant à une ou quelques commodités seulement, mais ils ne couvrent jamais tout le spectre des matières premières. Ils se distinguent aussi par les régions du globe avec lesquelles ils traitent de préférence.

Tous ont dans l'offre de base aux clients, un accès aux bourses de Chicago (CBOT), New-York (NYMEX), Singapour (SGX) ou Londres (LSE) pour ne citer que celles-là. Certains sont en mesure de proposer une connexion à près d'une centaine de bourse dans le monde, même pour les plus petites. Les produits qui sont proposés en bourse et d'usage courant dans le négoce sont par exemple contrats à terme (futures contract), les options, les swaps, les titres à revenu fixe (fixed income). Les brokers se chargent d'exécuter les ordres envoyés par les traders et autres clients.

De plus, la plupart d'entre eux fournissent des analyses de cours, des newsletters et des rapports sur l'évolution du marché et des prévisions. Ils emploient même des équipes très qualifiées dans le risk management, pour conseiller aux traders les meilleurs produits dérivés et les meilleures stratégies de hedging⁵².

4.3.1 Le rôle d'intermédiaire

Les brokers sont des intermédiaires pour un bon nombre d'intervenants grâce à leur carnet d'adresses. Mais ce rôle n'est pas si simple puisqu'ils sont dans l'obligation de répondre aux besoins des clients en respectant plusieurs standards, comme c'est le cas avec les réglementations bancaires et

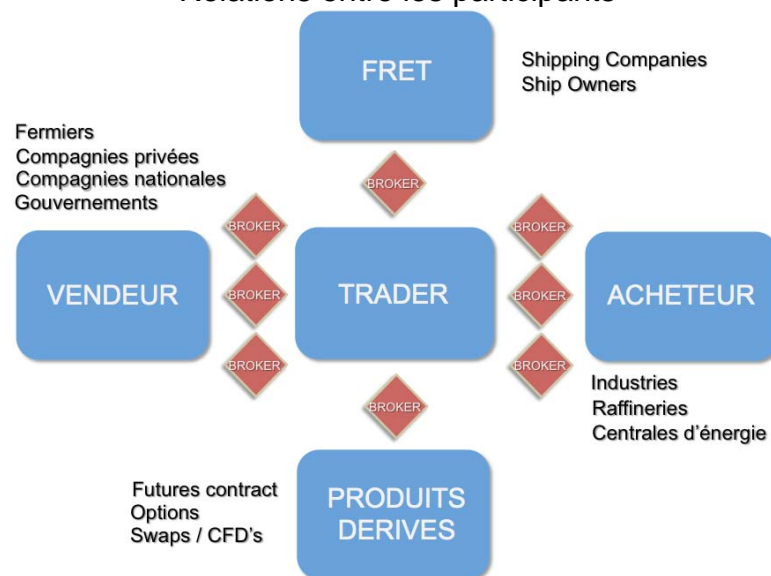
⁵² **Hedging** : Couverture de prix par une position contraire

financières. Ils s'arrangent pour trouver les bonnes contreparties aux contrats d'achat ou de vente de marchandise.

Les brokers prennent contact avec des tierces parties, que les traders ne connaissent pas forcément, et sélectionnent les meilleures partenaires pour la gestion des opérations, comme c'est très souvent le cas dans le shipping. Ils font la liaison avec les ship owners et s'assurent de l'administration des contrats et des amendements. La location d'un tanker reste au choix du trader, mais le broker a la possibilité de lui proposer des solutions différentes comme un contrat pour un voyage simple ou pour une période de temps définie.

Ils démarchent aussi les assureurs afin de délivrer dans les temps un certificat d'assurance pour permettre le transport de la marchandise. Ces assureurs ont l'intelligence de se faire réassurer auprès d'autres assurances, les sub-insurers⁵³, pour diminuer leur exposition au risque et les dommages financiers qu'ils peuvent causer, par exemple dans le cas d'un naufrage d'un pétrolier et du déversement de pétrole dans les océans.

Figure 14
Relations entre les participants



⁵³ Sub-insurer : Assureur qui rachète à une assurance un contrat de couverture de risques

5. Conclusion

5.1 La continuité des affaires

Dans le négoce, le réseau de contacts est la clé du succès. Qu'on soit sur un segment de marché, qu'on a qu'une seule commodité à traiter ou qu'on est qu'un simple intermédiaire, les relations à la fois avec l'offre et la demande assurent la conclusion de gros contrats.

Les affaires continuent alors même en Iran. Puisque les traders entretiennent des relations étroites avec les brokers et ensemble, ils parviennent à trouver des solutions face aux obstacles qui se dressent au fur et à mesure du temps.

Les métiers qu'ils exercent ont déjà connu par le passé des tensions politiques débouchant sur un embargo et des crises importantes qui ont conduites à des ruptures d'approvisionnement faisant grimper les prix des matières premières.

Ceci dit, les brokers se sont spécialisés dans les commodités où l'accès aux informations est une valeur protégée et un obstacle pour de nouveaux entrants. Il faut se trouver à la source, dans des régions isolées du monde, le plus à proximité de la production qui envoient des signaux d'informations sur ses outputs.

A la fin de la chaîne, au centre de la demande, les brokers cherchent à détecter et évaluer la fiabilité des informations sur les volumes de consommations et les tendances à venir. Afin de pouvoir se présenter aux traders comme le premier à détenir l'information clé, qui modifiera l'état du marché.

C'est une course qui a pour principal but d'anticiper, voire de deviner l'avenir et de permettre de prendre des décisions ou des positions adéquates en bourse et OTC, à condition de le faire avant les autres participants.

5.2 La valeur ajoutée

Il y a plusieurs éléments qui caractérisent la force du hub genevois des matières premières. D'abord il y a la proximité avec la plupart des parties prenantes du négoce, à savoir les banques, les brokers, les traders et les affréteurs

La concentration des corps de métiers au sein d'une même place garantie un échange de données et d'informations très efficace.

Les traders bénéficient d'une valeur ajoutée par l'approche personnelle. Par exemple, le broker va s'interroger sur la vision du trader et les résultats qu'il vise, afin de l'accompagner dans sa stratégie. Le travail étant de répondre aux attentes complexes des traders en soignant le rendu.

Les brokers ont un sens de la réactivité très pointu, en démarchant les traders avec des opportunités et des offres compétitives en tout temps.

Ils font également preuve d'une discrétion vitale, qui à elle seule, peut rendre possible la conclusion de contrats très importants avec des contreparties délicates à gérer. En OTC, ces contrats paraissent invisibles pour l'ensemble du marché par rapport à la bourse, où toutes les participants analysent les opérations passées à chaque instant.

En passant par les brokers, les traders gardent en plus l'anonymat et évitent de provoquer des réactions indésirables par les autres participants. Ce sont des bénéfices de plusieurs millions de dollars qui en dépendent.

5.3 Le code de bonne conduite

Le pétrole n'a rien d'identique avec les autres commodités. Il est et restera presque toujours le marché qui influencera l'évolution des échanges et des prix sur les autres marchés, jamais l'inverse.

L'histoire a voulu que les pays qui ont hérités des plus grandes ressources de pétrole, ne sont pas ceux qui ont le mieux développé les autres facettes de leur économie. Peut-être même que c'est à cause du pétrole, que des pays n'ont pas su acquiescer à bâtir un bon modèle de système politique et un secteur économique diversifié.

D'une vue extérieure, il est impossible de changer le comportement des gouvernements dans les pays producteurs de pétrole. Surtout quand le pétrole est quasiment la seule raison d'exister pour un pays au milieu de la communauté internationale.

En conséquence, tous les acteurs de la chaîne du négoce international ont su apprivoiser des partenaires d'affaires, des plus compétents aux plus corrompus, sans faire de distinction. L'argent prime par-dessus les personnes.

Les traders et les brokers l'ont bien compris. Ils collaborent en toute sécurité dans les pays développés avec des zones à risques et dangereuses. Voici un code de bonne conduite qui pourrait faire référence dans le secteur du négoce :

1. Le marché a toujours raison
2. Pas de risques, pas d'argent
3. "Tagami" (take maximum give minimum), prendre le maximum et donner le minimum
4. L'information est un secret
5. Craindre l'incertitude
6. Toujours penser en termes de risque
7. Le prendre en premier et le vendre
8. Balancer les marchés
9. Si l'opportunité apparaît, prendre le dessus sur ses concurrents
10. Penser au-delà des limites

6. Bibliographie

Baker, Walter (Buddy), and John Dolan. *Users' Handbook for Documentary Credits under UCP600*. Publication numéro 694. Paris: International Chamber of Commerce, 2008

BBC, [en ligne] <http://www.bbc.co.uk/news/world-middle-east-15753975>

CONNAISSANCE DES ENERGIES, [en ligne]
<http://www.connaissancedesenergies.org>

FREIGHT INVESTORS SERVICES, [en ligne]
<http://www.freightinvestorservices.com/freight/ffas>

WESTERN BULK, [en ligne] <http://www.westernbulk.no/glossary/>

HELLENICS SHIPPING NEWS, [en ligne] <http://www.hellenicshippingnews.com/>

BILAN, [en ligne] <http://www.bilan.ch/articles/finance/matieres-premieres-des-cours-devenus-trop-lies-au-marche-des-actions>

HEBDO , [en ligne] <http://www.hebdo.ch/>

Annexe 1

Questionnaire



Haute école de gestion
Economie d'entreprise
Information documentaire
Informatique de gestion

Campus Battelle
Bâtiment F
7, route de Drize
CH-1227 Carouge

tél. +41 22 388 17 00
fax +41 22 388 17 01
info@hesge.ch
www.hesge.ch/heg

République
et Canton de Genève

Empirical study about commodity brokerage services in the Geneva region

Interviewee profile:

Age: _____

Gender: _____ Job position: _____

Q.1 Can you describe a typical interaction with a broker?

Q.2 Why have you chosen your broker?

Q.3 What opportunities do you see within the commodity brokerage community?

Q.4 What kinds of products do you use your broker for? (Over The Counter, derivatives...)

Q.5 Is the Basel III standard an important issue for you?
